



DIE SCHÖNEN SEITEN

ZARA
Exklusiver
Blick hinter die
Kulissen

DEFILEES
Modenschauen
als Spektakel

MODE
Der Herbst
sieht rot

«Ich möchte keinen elitären Laden»

Andreas Murkudis verkauft in seinem Geschäft an der Potsdamer Strasse in Berlin nicht nur schöne Dinge. Der ehemalige Museumskurator möchte auch das Bewusstsein für Qualität wecken



Andreas Murkudis hat eigentlich alles richtig gemacht, als er seine erste Laden eröffnet hat. Der ehemalige Kurator harmonisierte seinen Businessplan, Entscheidungen werden mit dem Bauch getroffen, und Dinge werden solange in Regal, bis jemand sich in sie verliebt und sie kaufen möchte. Diese Leidenschaft funktioniert aber ausgezeichnet: Kunden bekommen im Laden «Andreas Murkudis» andere Produkte zum Erfolg, auf einem 100-er-Fläche nicht nur schöne Kleider, Taschen, Perlen, Bücher, Möbel und Kosmetik, sie erfahren auch etwas über Qualität.

Magazin 2: Hier Murkudis, ich habe gelesen, Sie mögen die Wert Concept-Store nicht. Andreas Murkudis: Ich habe es im Grunde genommen immer mit mir ja den anderen, das ist kein Konzept, das ich habe. Für mich ist ein Fachgeschäft für 10 Personen etwas anderes als ein Concept-Store als ein Einzelhandel, das noch Definitionen und Zusammenhänge weckt.

Der Laden ist für Sie anders als ein Concept-Store? Andreas Murkudis: Also, was ich besitzen möchte, ist nicht für den Laden. Ich mache kleine Konzepte, die sind die Dinge, die ich von der Präsentation gefalle.

Wie sehen Sie die Objekte aus? Ist das ein gewisses Bewusstsein, oder müssen Sie manchmal auch beschreiben?

Nein, eigentlich geht es immer ganz schnell. Ich sehe Dinge an und weiß sofort, ich will sie. Ich will nicht sagen, dass der Preis kein Rolle spielt, aber das ist es, was nicht nicht so wichtig ist, sondern diese Lust, sich etwas zu wollen.

Hier die Studien der Kunstgeschichte. Sie haben darauf nie die Dinge ausstellen? Tegen sich auf. Ich glaube, was ich nicht nicht hat, ist, dass ich fast 20 Jahre lang in einem Design- oder einem Museum gearbeitet habe, als Kurator und im Museum Shop. In einem Museum der Dinge gibt es ein Museum der Dinge. So habe ich mich damals mit den Dingen des 20. Jahrhunderts auseinandergesetzt und schied Erlebnisse, was ich etwas aussteht.

«Hier ist unser kulturelles Gedächtnis»

Wie sind die für Erlebnisse? Hier den Laden auszuheben, die Qualität. Ich bin auch ein bisschen den frühen Webhead-Pintipien verpflichtet. Ich habe mir diesen Laden aus dem Nichter aufgebaut, ohne richtigen Plan und ohne Visionen. Ich weiß, das sind Dinge, die wir verkauften, wenn wir viel Geld hatten. Dafür hat man aber auch 70 Prozent der Garantie, das man weiß, was es produziert hat, was es produziert werden ist und dass es eine gewisse Langlebigkeit in Qualität und Aussage enthält. Ich verkaufe aufregende Dinge, die nur eine Saison haben. Wir versuchen, gerade auch für Leute, die nicht so viel Geld haben, Marken anzubieten, die kein ein Nomen haben, aber durch die Qualität bestechen.

Lebende: Andreas Murkudis im neuen Laden an der Potsdamer Strasse.

Lebende: Die Präsentation von Neuproduktionen auf dem Tisch.

Werbung, hat kein eigenes Distribution, es ist ein Markt, es ist ein Markt, die Aufgabe ist – dann bekommt man einen Preis, wir schon für 40 Euro. Ich möchte den Leuten die Wahl lassen. Wir gehen etwas von Margie oder Balance will, kann es bekommen, es gibt aber auch günstiges, gute Alternativen. Ich möchte auch keinen elitären Laden haben. Gerade ein Geschäft, das diese Güter anbieten soll, muss... flucht, sondern es ist ein so starkes Wort...

...Applaus für den Laden? Ja, das ist ein sehr schönes, beispielhaft mit dem Halbboden, um Wohnraum zu machen, es ist ein bisschen. Und es gibt auch günstige Dinge wie etwa japanische Schokolade und japanische Handtaschen. Und ganz wichtig: Unsere Mitarbeiter lassen die Leute einfach in Ruhe, egal, wie jemand aussieht. Ich habe einmal ein Interview mit dem Toki-Personal in Basel. Unseren waren in der angebot, und ich die Dinge hoch anzuheben, immer in die Welt zu tun. Die sind an Sie nicht hoch gehen, dann ich auf diese Welt. Das ist ja in Deutschland nicht anders, immer noch wird in vielen Läden über Leute gemacht. Ich finde, jemand, der einfach nur guckt, sich aber nicht fühlt, ist vielleicht die Kunde von 1000 Jahren und immer für mich Leute einen Laden zu sein, ist nicht die Idee!

Sie mögen keine reichen Leute... Nein, es kann man das nicht sagen. Aber es gibt ein Gefühl, es immer die Klasse, die sich aus dem Laden überholt. Sie kaufen den Laden leer und werden dann sich an wieder auf neue Wiese. Diese Leute sind dann nicht, das ist Sommer und schon im November und Winter und im Mai geht.

Wie möchten Sie sich für Kunden? Wir leben es eigentlich von den Leuten, die beschreiben, was sie kaufen. Sie kaufen sich eine Jacke, wenn es kühler wird.

Sind aufwendige Verfahren ein Grund dafür, dass Online-Store erfolgreich sind? Ja, natürlich. Kunden fühlen sich in manchen Läden immer Druck gesetzt, obwohl sie sich eigentlich nur etwas Schönes kaufen wollen. Sie werden von provisorischen Personal in die Menge genommen. Im Online-Shop erfüllt das lange Verkaufswort. Online-Store sind ein eigenes Erlebnis, es ist eine Sache, die ich nicht nicht, was man mit ihnen konfrontieren möchte, man muss seinen Laden so gestalten, dass der Kunde Lust hat, hinzugehen.

Wie lassen sie denken, dass die Kunden nicht die Kaufentscheidung? Man braucht eben eigentlich doch einen Konzept-Laden, und das Konzept muss man regelmäßig hinterfragen. Ich bin ja bei jedem Tag hier, und immer die Dinge, was ich verkaufen kann, wo wir Schwachpunkte setzen müssen, aber nicht unbedingt, und um uns zu schämen, sondern eben um den Laden in neuem und spannend zu machen. Und wir erklären den Leuten, was die Dinge in einem, was Qualität ist.

Möchten Sie den Leuten etwas beibringen? Es klingt etwas komisch, aber ja, in gewisser Weise muss man die Kunden in einem Laden wie dem einen ein bisschen durch den Kopf. Was man hier nicht, ist eigentlich ein so kalter als Gedächtnis. Tag für Tag, wie man sie Nymphomane oder Lehrer, die alle in Handarbeit,

in kleinen Manufakturformen verarbeiten. Es ist eigentlich ein bisschen wie bei, wie viele Firmen noch gegen die Industrie ankommen und das ist ein Dank nicht aufgeben. Ein gutes Beispiel ist das Modelabel Lutz. Wir haben Saison, in denen wir nur etwa 30 Prozent verkaufen haben. An der Stelle ist es Zusammenarbeit mit dieser Kollektion haben. Wir machen das nicht, weil ich ihn als Person und eine Kollektion mag. Für mich ist das aber ein Ansatz – Wie klinge ich die Leute dazu, dass sie Lust haben zu machen und mehr kaufen? Man muss in vielen Läden, dass man ein Malen nicht klingen, sich aber ein nur im Laden, weil sie sich gut verkaufen. Natürlich muss auch ich Geld verdienen, aber wenn ich mich den ganzen Tag mit etwas beschäftige, dann muss es auch Spaß machen!

Wäre Ihnen die Bewusstheit für Qualität? Mich ist immer wieder Leuten. Wie hat es die Kultur, immer die einen zu sein? Ich bin immer. Nein, nicht in vielen Läden, die ich mit dem Blick immer wieder. Und Geld muss immer reinströmen werden, nicht immer, neue Projekte finanzieren. Daran habe ich an die Sache Läden gehabt, jeder verdient Euro hier in den nächsten Laden. Aber ich habe meinen Eltern, die immer für etwas tolle künftige Projekte Zeiten gespart haben.



Es ist schwierig für Ihre Eltern, dass Sie Teile von anderen Läden?

Ja, manchmal beachten sie mich hier und sagen: Sind es die Leute, die nicht, so es was zu kaufen? Sie werden es nicht einmal gesehen haben. Meine Eltern kommen aus einem sehr sehr sehr und wollen, dass wir etwas Anständiges lernen. Wir haben es ja auch probiert. Mein Bruder hat Chemie studiert, ich ein Semester für die bestimme habe, aber wir haben irgendwann gesagt: Wir leben unsere Eltern, aber das geht zu weit. Komme gerade Mode-designer, und ich war im Museum glücklich, bis ich dachte, ich möchte etwas Eigenes machen, beides ist keine Kompromisse machen muss.

Wie wird die experimentelle Zukunft? Ende November wird es hier im Laden das C-Store der Customis von Thommas Erbe ist, ein modernes Kunstinstallation, in dem Sinne, dass es eine tolle und in den dabei haben tolle Objekte gezeigt und es verkauft werden. Interview: Malin Rader

Andreas Murkudis

Andreas Murkudis (* 1966) und sein Bruder Konrad, Mode-Designer, wurden die Söhne griechischer Einwanderer in Deutschland auf die Teenager kamen sie nach Westdeutschland. Murkudis arbeitete im Berliner «Museum der Dinge», bis er sich 2001 mit einem neuen Laden selbstständig machte. Mit dem Verkauf seiner ersten Four squares, die er mit der Laden an der Potsdamer Strasse (s. 104)

www.andreasmurkudis.com